

導入後の 『応募効果改善事例』

23店舗を展開するイタリアンレストランチェーン 本サービス利用期間中での応募単価は約2,500円



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 採用担当者が退職し、計画的な募集活動ができなくなった。反応が目減りし続ける中、大きくコストをかけずに対策を打ちたかった。 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 店舗によってネットの反響が向上しはじめた。 <input type="checkbox"/> Indeedに掲載されることで現場店長も興味を示し始めた。(本部の存在感が増した) <input type="checkbox"/> 反響の悪い店舗の傾向も見え始めたため、リッチなプランや紙で補填している。

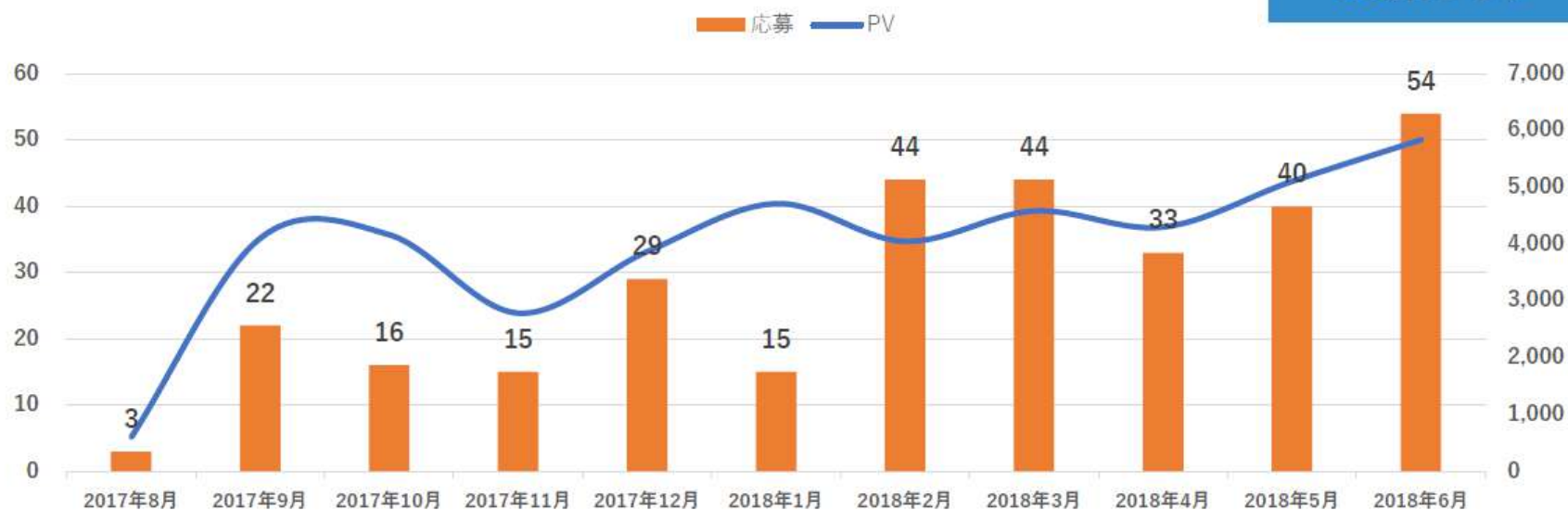
18店舗を展開するバッグ・シューズ専門店チェーン 求人活動全体の応募単価が70,000円→10,000円に改善



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> とにかく全体での応募が少なく、採用が決まらなかった。 <input type="checkbox"/> 新しい採用手法を少ないリスクでスタートできることと、営業担当からの自信をもった提案で導入を決定。 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 応募数が増加し、応募単価も改善した。 <input type="checkbox"/> 記事の定期的な更新・運用ができていないため、7月よりこれを実施し、さらなる応募増を狙う。

製造業に特化した派遣会社（保有案件数20～30件）
 本サービス利用期間中での応募単価は約1,700円

50案件プラン



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 全体的に反響が落ちており、改善しなかった。 普段は安価な大手求人媒体を使用しているが、反響に波がある。 <input type="checkbox"/> ATSの話には興味があった。M社からも提案を受けていた。 <input type="checkbox"/> 一定の月額料金内で、好きなタイミングで案件を出し入れでき 使い勝手がよさそうだったため導入を決定。 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 全体の反響が改善・向上した。 想定通り使い勝手もよく、費用対効果も高く満足。 <input type="checkbox"/> 営業担当ごとに、自分の案件をスピーディーに掲載 できるのが非常によい。

事務系・製造系の複数業界に携わる派遣会社（50案件程）
 求人活動全体の応募単価が25,000円→3,500円に改善



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> □ 良質な人材獲得が難しくなり、量の確保が課題となっていた。 □ 50案件を随時出し入れできることにメリットを感じ導入。競合媒体でもWebの反響が上がっていたことも、ATS導入の後押しとなった。 	<ul style="list-style-type: none"> □ 応募数が増え、応募単価も改善した。 □ より効果を高めるため、当初の50案件から100案件にプランを上げつつ、定期的な案件修正サービスを追加。応募数がコンスタントに伸び続けている。

全国に展開する引越チェーンの広域ブロック企業 求人活動全体の応募単価が1,000円まで改善



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 応募単価がとにかく高騰していた。 <input type="checkbox"/> ブロック内の各支社がそれぞれ求人を行うため、採用費がかかる割に反響を獲得できておらず、効率が悪かった。 <input type="checkbox"/> 本社が運営している採用サイトでは、アルバイト・パートが取り込めなかったため、ATSの採用サイト立上げ機能にも期待をして導入した。(全国で初の導入となった) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 応募数が大幅に増加し、応募単価が1000円に改善。 <input type="checkbox"/> 他の求人メディアと比べて、最も多く求人の反響が当サービスから得られるように。 <input type="checkbox"/> ブロックの採用TOPへの導線として、求人メディアのバナーなどを活用している。

学校・保育園・幼稚園、企業内、病院・介護・福祉関係施設での給食サービス受託企業
応募単価3,000円~5,000円に改善



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> ・以前は折込みチラシを打ち続けることが多く、1ヵ月での応募が2名に留まるということも。応募単価はかなり高騰していた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・導入後は、応募単価が改善され、3,000~5,000円程度に改善できている。 ・40~50代の応募が多いが、長時間働ける方や、30~40代の最も欲しいゾーンも、応募を獲得できている。 ・時に10~20代の社員希望者からの応募が来るのも良い。

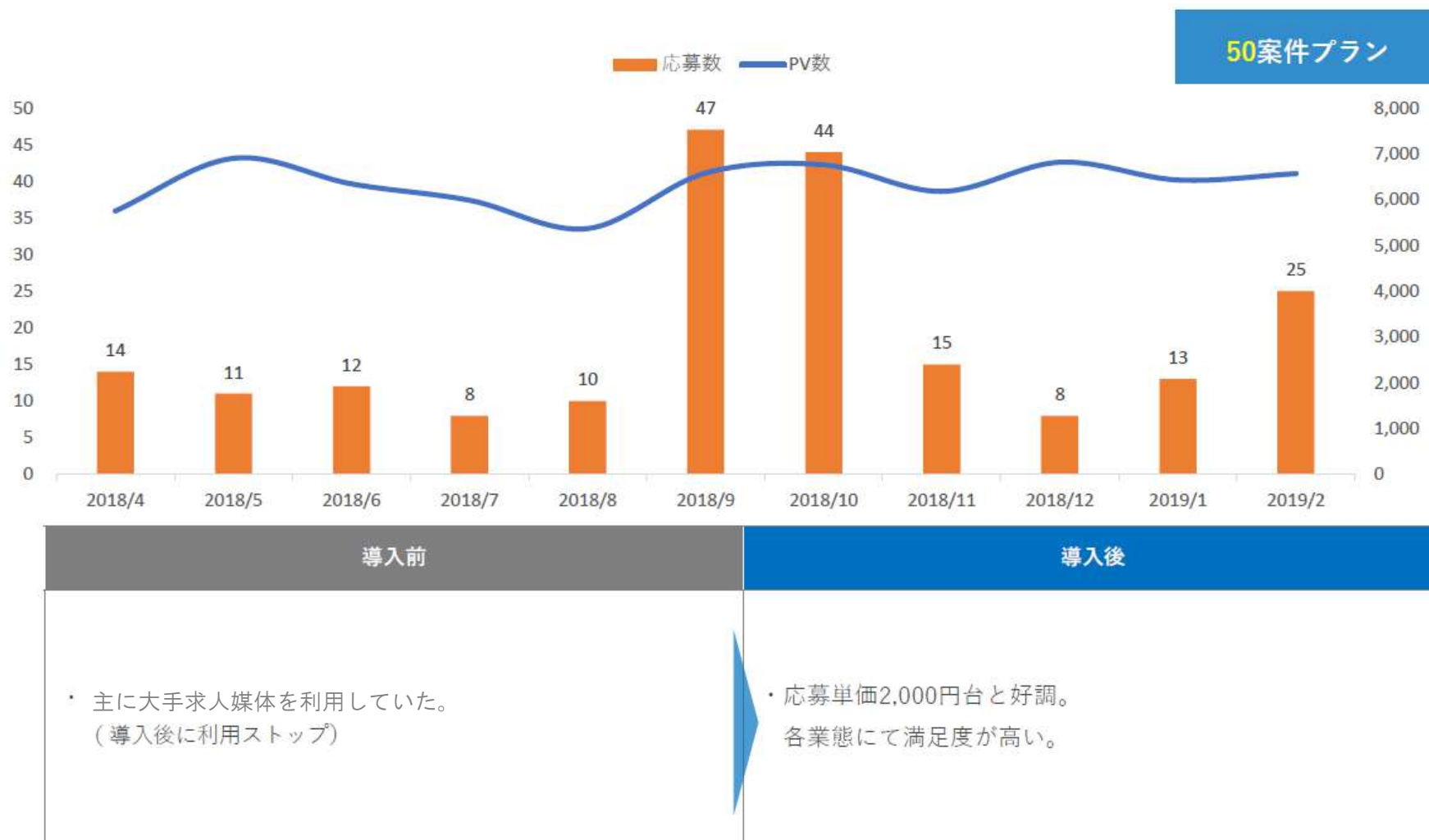
10店舗のアパレル・雑貨ショップを展開する企業
応募単価40,000円→1,000円まで改善



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> これまで大手求人媒体に、1回あたり40,000円で掲載していた。反応に乏しく困っていた。 	<ul style="list-style-type: none"> 利用開始1ヵ月目で正社員2名の採用が決まり、応募単価は1,000円未満に改善。他のサービスが要らなくなった。

改善事例 | 販売・サービス・飲食（複合展開）

パチンコ店・コンビニ・カフェ・飲食店など複数の業態を多店舗で展開する企業
応募単価約2,000円まで改善



温泉施設や付帯するレストラン・ベーカリーを運営する企業 新規オープンでの採用実績が8割



導入前	導入後
<ul style="list-style-type: none"> ・ 飲食専門サイトを中心に、年間数百万円ほど出稿していた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規OPEN時に80名を超える採用枠があったが、求人自動連携をベースにして広告出稿したところ8割近くを採用。 ・ アルバイトは20代～50代。本社経理社員など実務経験者の応募も複数。応募単価はオープニング案件で1000円を切る。通常時で2000円前後。